

Las transformaciones de la demanda inmobiliaria urbana y el acceso a la propiedad familiar. Rosario, 1885-1914*

Norma Silvana Lanciotti**

El progreso de la ciudad de Rosario durante las últimas décadas del siglo XIX, como consecuencia de su localización estratégica en un país cuyo crecimiento económico se fundaba en la expansión de la producción agrícola destinada a la exportación, provocó una serie de profundas transformaciones urbanas. Además de constituir el puerto de salida de los cereales del sur santafesino, Rosario era una de las cabeceras del sistema ferroviario, desde la cual partían ramales con destino a las principales ciudades del interior del país como Santa Fe, Córdoba, Santiago del Estero y Tucumán.

Entre 1885 y 1914, su población se cuadruplicó. El extraordinario crecimiento demográfico de la ciudad fue impulsado por la inmigración europea, contribución manifiesta en la significativa proporción de extranjeros: 41% sobre el total de población urbana en 1887 y 43% en 1914. Rosario atrajo el mayor número de inmigrantes llegados a la Argentina entre 1871 y 1895, después de Buenos Aires, resultando la ciudad más poblada de la provincia de Santa Fe y el segundo conglomerado urbano de la Argentina.

* Este trabajo se inscribe en una investigación sobre el tema "Mercado Inmobiliario en Rosario (1885-1914). Racionalidad Empresarial y configuración del espacio urbano", desarrollada en el marco de una Beca Interna de Formación de Posgrado del CONICET, bajo la dirección de Carina Frid. Una primer versión del mismo fue presentada en la XXXIIIva. Reunión Anual de la AAEP (Buenos Aires, 2001). Agradezco los valiosos comentarios de Alejandro Sparacino en dicha oportunidad.

** Escuela de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Estadística de la Universidad Nacional de Rosario.

La afluencia de inmigrantes -clientela principal del negocio inmobiliario- constituyó un factor clave del incremento en la comercialización de lotes urbanos y la construcción edilicia, actividades que generaron progresivos beneficios acentuados por la valorización de las tierras debido a la instalación del ferrocarril, en un proceso de rápida urbanización que transformó a la otrora aldea en una ciudad moderna en menos de treinta años.

Imágenes contrapuestas: las crónicas del período describen una ciudad moderna y progresista a la vez que señalan las insuficientes obras de infraestructura urbana, el hacinamiento de los residentes en conventillos y casillas precarias así como los elevados índices de mortalidad de la población. De igual modo, los estudios de historia económica han subrayado el extraordinario crecimiento económico de la región en esos años, mientras que los estudiosos de la historia social, basándose en la información proporcionada por las fuentes cualitativas en forma predominante aunque no excluyente, han destacado las dificultades de los trabajadores a la hora de acceder a la vivienda propia.

Nuestro trabajo se sitúa en la brecha abierta por ambas perspectivas en tanto que aspira a reconstruir las modalidades de acceso a la vivienda familiar por parte de distintos sectores urbanos en el enunciado proceso de expansión económica de Rosario iniciado en la segunda mitad del siglo XIX. En particular, nos proponemos determinar la evolución de la demanda inmobiliaria en la ciudad de Rosario entre 1880 y 1914 partiendo de la hipótesis principal que sostiene que la notable expansión de la demanda de propiedades urbanas representó la ampliación del acceso a la propiedad familiar a partir de la flexibilización del crédito inmobiliario durante la primera década del siglo veinte.

La expansión inicial del mercado inmobiliario urbano de Rosario durante la década del ochenta, caracterizada por la puesta en mercado de nuevas tierras y la multiplicación de las inversiones especulativas, había sido interrumpida por la crisis de 1890. Durante los noventa, la restricción del crédito inmobiliario limitó el acceso de amplios sectores a la propiedad familiar; no obstante, la creciente oferta de crédito y la estabilidad del peso produjeron un incremento de la demanda efectiva de propiedades para uso residencial en el nuevo siglo.

El análisis de una muestra representativa de escrituras de compraventa de propiedades nos permitirá determinar el movimiento de precios y de ventas de las propiedades urbanas durante el período consignado. A continuación, se articularán las transformaciones de la demanda con la evolución demográfica, la evolución del ingreso y del crédito. Finalmente se reconstruirá el perfil ocupacional de los compradores durante el período referido.

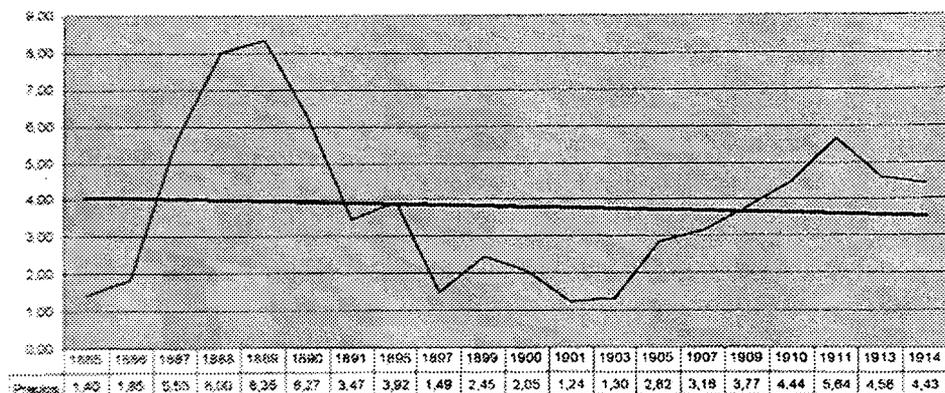
El mercado de tierras urbanas. Características y tendencias.

En la década del ochenta, la tendencia creciente y continuada de las ventas de propiedades posibilitó la formación de un dinámico mercado de tierras caracterizado por una amplia fluctuación de los precios y de las superficies negociadas. La

la curva ingresó a una nueva fase descendente.² La tendencia de la curva es levemente decreciente durante la totalidad del período, fenómeno que representa la moderada estabilización de los precios una vez consolidada el área de expansión urbana hacia 1914³ (véase gráfico 2).

Gráfico 2

Precios promedio de tierras urbanas
Rosario 1885-1914 (en oro)



Fuentes: elaboración propia sobre las escrituras de venta originales provenientes del Archivo de Protocolos Notariales del Colegio de Escribanos de la Provincia de Santa Fe, 2da. Circunscripción.

2. Cada una de las fases de los ciclos (expansión, receso, recuperación) dura entre 7 y 11 años y coinciden con la evolución de la economía argentina entre 1880 y 1914. Véase R. Cortes Conde, "Un siglo de crecimiento económico de la Argentina", en *La economía argentina en el largo plazo (Siglos XIX y XX)*. Buenos Aires, 1997.
3. La recolección de datos para la elaboración de las series de precios promedio de tierras urbanas en el período 1885-1914 se realizó mediante un muestreo probabilístico de las escrituras de venta de tierras en el Municipio de Rosario. La insuficiencia informativa acerca del volumen total de operaciones de compraventa de tierras nos indujo a tomar los legajos notariales como unidad de muestra y aplicar el método de Muestreo por Conglomerado, obteniéndose un total de 1650 muestras. Más precisiones sobre la metodología utilizada, pueden encontrarse en N. Lanciotti, "El muestreo probabilístico aplicado a la historia de precios: Un estudio de caso." *Argumentos. La Revista del Doctorado*, año 1, n° 1. Rosario, 2003.

Agradezco la generosa disposición del Director y del Personal del Archivo del Colegio de Escribanos, quienes posibilitaron la realización de esta investigación.

El comportamiento de ambas variables –ventas anuales y precios medios– nos permite caracterizar el mercado inmobiliario urbano de acuerdo a tres etapas: 1) expansión inicial entre 1885 y 1889, durante la cual se produce la puesta en mercado de nuevas tierras y se multiplican las operaciones especulativas que elevan los precios medios; 2) recesión entre 1890 y 1902, durante la cual se estabilizan el nivel de operaciones y los precios de las tierras situadas en el perímetro de los bulevares, área que contaba con los principales servicios urbanos de infraestructura desde mediados de los noventa (con excepción del sistema de cloacas y desagües); 3) segunda expansión entre 1903 y 1911, durante la cual se produce la puesta en mercado de los terrenos situados fuera de los bulevares, en áreas carentes de servicios urbanos de infraestructura.

Respecto a la oferta de tierras, sabemos que, durante la segunda mitad de la década del ochenta, ésta aumentó por varias razones, a saber: la subdivisión de solares, la venta de tierras fiscales, la instalación del tranvía de tracción a sangre y la realización de obras públicas de infraestructura en el área delimitada por la primera ronda de bulevares.⁴ Una nueva expansión de la oferta de tierras se produjo durante la segunda fase de alza de precios, cuando se multiplicaron los lotes de nuevos barrios. Al igual que en la ciudad de Buenos Aires, la instalación del tranvía eléctrico en Rosario (1906) promovió la especulación con tierras suburbanas: las nuevas urbanizaciones se desarrollaron a lo largo de las líneas del tranvía en las arterias principales, cuyos terrenos adyacentes se valorizaron más que el resto. Hacia 1914, el mercado de tierras se había expandido hacia el norte, sur y oeste alcanzando los límites del municipio.⁵

La transformación de terrenos rurales en urbanos adquirió características específicas de acuerdo al tipo de actividad económica dominante.⁶ Las tierras

-
4. Las restricciones jurídicas en la comercialización de las tierras urbanas habían disminuido y la inversión en obras públicas de infraestructura de gran desarrollo entre 1884 y 1890, comenzó a recuperarse en 1897, recuperando el ritmo ascendente en la primer década del nuevo siglo. Sobre este tema, véase N. Lanciotti, "Política municipal y mercado inmobiliario. La producción del mercado urbano. Rosario, 1880-1910", *Estudios Sociales*, año XII, n° 22-23., Santa Fe, 2002).
 5. En el Sur, los barrios se dispusieron sobre Av. San Martín -Barrios Calzada, España y Herwig-, sobre Av. Del Rosario y Av. Arijón -Bo. Saladillo-. Al oeste, sobre Córdoba, los barrios Arrillaga, Fisherton y sobre Mendoza, Echesortu, Victoria, Vila (Belgrano) y Mendoza (Azcúenaga). Al norte, sobre Av. Alberdi, los barrios Arroyito, Industrial, Degreef y Tiro Federal.
 6. A los fines de este trabajo definimos al suelo urbano por su tipología (dimensiones y situación catastral) y función (comercial, industrial, residencial). Entendemos por urbanización, al proceso de materialización del trazado de las calles y la puesta en uso urbano de la tierra ya fragmentada o potencialmente fragmentable, no destinada a actividades agrícolas. Se aclara que no incluimos la instalación de obras de infraestructura tales como agua corriente, cloacas y alumbrado público.

situadas en la zona norte, área de industrias, embarcaderos y ferrocarriles, fueron las primeras tierras suburbanas en comercializarse bajo la forma de parcelas, aún cuando no contaban con servicio de infraestructura alguno. Luego ingresaron al mercado las tierras ubicadas en la zona oeste, corredor entre los núcleos central e industrial. Hacia 1895, ingresaron al mercado las tierras de zona sur, área de tránsito entre los mercados de abasto situados en los límites del distrito central y los mataderos y molinos del sur de la ciudad, donde se instalaron las industrias alimenticias y se desarrollaban actividades agrícolas.⁷ Finalmente, los terrenos del sudoeste (área predominantemente agrícola) se pusieron en venta en el nuevo siglo (1903 y 1905) cuando el crecimiento demográfico recuperó un ritmo acelerado y se lotearon nuevas tierras luego de la habilitación del tranvía eléctrico, medio indispensable para comunicar regular y rápidamente estos terrenos con el distrito central.⁸

Ilustramos la señalada evolución de la oferta mediante la reconstrucción de la curva de superficie media de tierras vendidas, cuya tendencia decreciente representa la subdivisión de los terrenos y la disminución del tamaño de las parcelas vendidas, y consiguientemente, un incremento del número de lotes disponibles en el mercado (véase gráfico 3). El aumento de la oferta de tierras es también visible en las abruptas fluctuaciones de la curva de superficie media, donde se manifiesta la constante incorporación de nuevas tierras de grandes dimensiones al área urbana. Este fenómeno, especialmente marcado en las fases de alza de precios, caracteriza a una oferta elástica de tierras urbanas. Por otra parte, la expansión de la oferta de tierras durante las fases de alza de precios impide explicar éstos por restricciones en la oferta.

Un análisis de la demanda de tierras

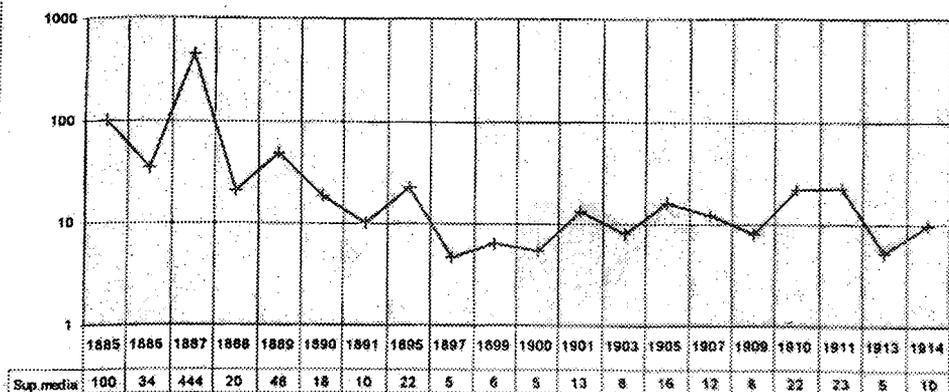
Una primera aproximación a la demanda de tierras para uso residencial, parte de considerar la evolución demográfica de la ciudad a partir de los datos proporcionados por los Censos de Población. El crecimiento demográfico alcanzó el 10,6% anual entre 1887 y 1895, disminuyó entre 1895 y 1900, y recuperó el ritmo ascendente entre 1903 y 1910 (véase cuadro 1). La comparación entre las curvas de pre-

7. Además del análisis de las curvas de superficie promedio de tierras vendidas por sección, la urbanización señalada se determina por la desviación estándar de los precios medios de venta de tierras por sección. A partir de 1905, la desviación estándar de las curvas de precios de las secciones 4, 5 y 6 (zona sur y sudoeste) es muy alta; hacia 1913-1914 esta tendencia se suaviza puesto que bajan las desviaciones en todas las secciones.

8. En las secciones cuarta y sexta (sudoeste de la ciudad), los terrenos destinados al cultivo de maíz y alfalfa, y las quintas hortícolas ocupaban respectivamente el 66 % y el 45% de la superficie total en 1910.

Gráfico 3

Superficie media de tierras vendidas
Rosario 1885-1914 (en NI - 1885=100)



Fuentes: Ib. gráfico 2.

Cuadro 1

Evolución demográfica.
Rosario 1869-1914

Año	Población	% Crecimiento	% Crecimiento anual
1869	23169	136,8	12,4
1887	50914	119,8	6,6
1895	94025	84,67	10,6
1900	112461	19,61	3,9
1906	150686	33,99	5,7
1910	192278	27,6	6,9
1914	222592	15,76	3,9

Fuentes: Primer Censo General de la Provincia de Santa Fe (1887); Primer y Segundo Censo Nacional de la República Argentina (Años 1895, 1914); Primer, Segundo y Tercer Censo Municipal (Años 1900, 1906, 1910).

cios, las ventas anuales y la evolución demográfica nos permite descubrir la existencia de una relación directa entre la demanda absoluta y los precios de la tierra durante las fases de alza comprendidas entre 1883-1889 y 1903-1911 y las fases de baja correspondientes a 1895-1900 y 1912-1914. (véase cuadro 2). Dicha correspondencia se interrumpe entre 1890 y 1894, momento en que la reducción de la oferta monetaria, sumada a la creciente iliquidez, propició la caída de la demanda efectiva aún cuando la población urbana no decreció; luego, la retracción de la demanda originó el estancamiento y posterior descenso de los precios.⁹

Otra variable que debemos considerar en nuestro análisis de la demanda de propiedades urbanas es la evolución del ingreso. Al introducir dicha variable, encontramos un primer obstáculo: puesto que no contamos con series de salarios confiables para la ciudad de Rosario durante el período estudiado, como tampoco con información suficiente para construirlas, optamos por seguir la evolución salarial de los trabajadores de la ciudad de Buenos Aires, reconstruida por Cortes Conde (1979). Este autor sostiene que los salarios reales ascendieron entre 1882 y 1886, descendieron entre 1887 y 1890, subieron entre 1890 y 1893, luego bajaron hasta 1896, subieron hacia 1899 y bajaron hacia 1909, y finalmente aumentaron entre 1910 y 1912.¹⁰

Cuadro 2

Evolución de ventas anuales, precios medios de la tierra
y crecimiento demográfico. Rosario, 1881-1914

Tendencia	Precio de la Tierra Urbana	Ventas	Crecimiento de la población urbana.
Alza	1883-1889	1881-1890	1881-1895
Baja	1890-1902	1891-1902	1895-1900
Alza	1903-1911	1903-1910	1901-1910
Baja	1912-1914	1911-1914	1911-1914

Fuentes: Ib. gráfico 1 y 2, cuadro 1.

9. Aplicamos la distinción entre *demanda absoluta* como la simple necesidad de consumir un bien y *demanda efectiva*, concepto que comprende la disponibilidad presupuestaria y la disposición a pagar el precio de mercado, además de la pura necesidad. A. Smith, *La Riqueza de las Naciones*. Madrid, 1996, Cap. 7.
10. En el largo plazo, Cortes Conde distingue dos tendencias: entre 1880-1900, alza de salarios con respecto a precios y entre 1900-1910, alza de precios en comparación con salarios. R. Cortes Conde, *El Progreso Argentino. 1880-1914*. Buenos Aires, 1979, pp. 233-240.

Durante todo el período analizado, la relación inversa entre los precios de la tierra y los salarios reales nos indujo a desestimar el efecto de los salarios sobre la demanda de propiedades urbanas en el corto plazo. La inelasticidad de la demanda respecto al ingreso se explica por las particularidades del bien analizado, en tanto constituye un bien de consumo de alto costo a la vez que una inversión. La adquisición de una propiedad representa una elevada proporción del presupuesto familiar y requiere una racionalización gradual del ahorro durante el ciclo de vida doméstica. Esta condición determina que la demanda de propiedades se ajuste lentamente a los cambios en el ingreso, razón por la cual, las variaciones en los salarios difícilmente influyan sobre la demanda de propiedades en el corto plazo, aunque sí lo hacen en el largo plazo.¹¹

De acuerdo con nuestro razonamiento, el período 1896-1899 parece haber sido el momento oportuno para la compra de la propiedad familiar, dado que los precios de la tierra eran bajos, al tiempo que crecían el empleo urbano y el salario en el marco de una creciente liquidez; sin embargo, el nivel máximo de venta de tierras se alcanzó en 1910, cuando los salarios estaban devaluados por la fuerte suba general de precios extendida entre 1907 y 1914.¹²

La búsqueda de una solución a esta aparente paradoja nos invita a considerar tres opciones. En primer lugar, podríamos suponer que la demanda final de tierras urbanas estuvo influenciada por la disponibilidad de crédito en el corto plazo. En segundo lugar, el elevado número de operaciones señalado podría corresponder a la formalización posterior de compras a crédito contratadas a principios del novecientos. Finalmente, debemos considerar los posibles efectos del alza de alquileres urbanos sobre la demanda de tierras.

¿Ahorro o crédito? Las posibilidades de los compradores

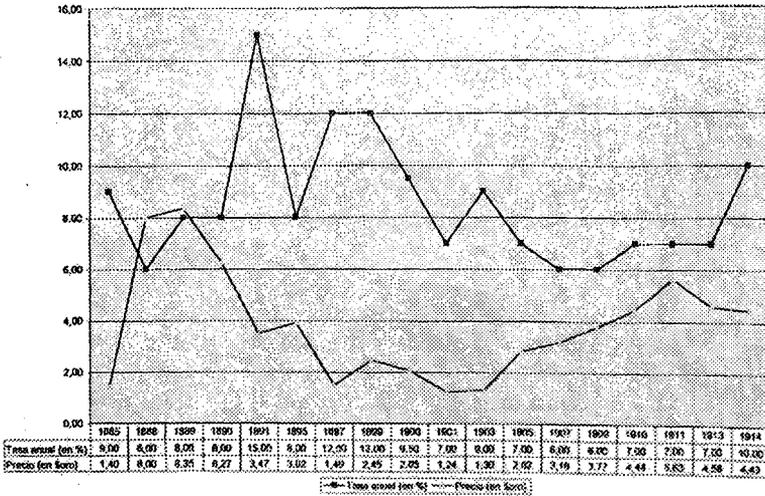
Las oscilaciones del precio de la tierra en función del costo del crédito inmobiliario, representadas en el gráfico 4, muestran la relación inversa entre las tasas de interés por hipotecas de propiedades urbanas y los precios. El descenso de la tasa de interés durante la primera fase de alza se corresponde con el ascenso de los precios producido por una demanda especulativa y la provisión de crédito que posibilitó dicha demanda. Ante la restricción de la liquidez, los precios bajaron y la tasa de interés ascendió, determinando una retracción de la demanda, situación

11. La vivienda como motivo de inversiones económicas y afectivas es analizada por P. Bourdieu, *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires, 2001, pp.35-55 y por G. Levi, "Escala de análisis: El ejemplo del consumo" en *Segundas Jornadas Braudelianas- Historia y Ciencias Sociales*. México, 1995.

12. Entre 1895 y 1899, la valorización del peso papel influyó positivamente sobre los salarios reales, en un contexto de reactivación económica y retorno de la inversión extranjera. La Ley de conversión de 1899 detuvo la apreciación del peso, fijándolo al oro.

Gráfico 4

Evolución del interes sobre hipotecas y precios de la tierra
Rosario 1885-1914



Fuentes: elaboración propia sobre las escrituras de venta originales provenientes del Archivo de Protocolos Notariales del Colegio de Escribanos de la Provincia de Santa Fe, 2da. Circunscripción.

que parece revertirse a partir de 1905, cuando suben los precios de la tierra y baja el interés, en el marco de una nueva expansión del crédito. Esta evidencia nos confirma que el costo de crédito afectó la capacidad de pago de los compradores de tierras en el corto plazo.¹³

Entre 1880 y 1900, el crédito institucional e informal a mediano plazo se orientó a financiar operaciones realizadas entre agentes e inversores inmobiliarios, sobre terrenos sin deslindar de amplias dimensiones.¹⁴ Después de la crisis, los bancos públicos y privados restringieron el préstamo con garantía inmobiliaria, mientras que el crédito informal sólo operó con plazos menores a tres años. Inversores particulares, fundamentalmente rentistas e importadores, prestaban

13. Sobre la relación entre el precio de las propiedades y la tasa de interés véase A. Coremberg "El precio de la vivienda en la Argentina: ¿Burbuja o Fundamentals?", AAEP, Reunión Anual. Mendoza 1998, pp.14-18.

14. Durante estos años, el único oferente de terrenos a plazo identificado en los anuncios publicitarios fue Crisólogo Rodríguez, pero no contamos con registros fiables de sus operaciones.

pequeñas sumas de dinero a comerciantes minoristas y a constructores con garantía en hipotecas, cuyo vencimiento oscilaba entre seis meses y tres años, con un interés anual del 8% al 12%, tasa mayor a la fijada por la banca privada (7%).¹⁵ Al mismo tiempo, la utilización de propiedades para obtener efectivo se afianzó bajo una modalidad sin riesgos para el prestador: las ventas con pacto de retroventa muy difundidas durante los primeros noventa consolidaron el progresivo traspaso de propiedades de los prestatarios a sus acreedores. La persistencia de este tipo de prácticas tradicionales se debió a la gran iliquidez del mercado durante esos años.¹⁶

La acumulación de un stock de tierras en manos de las entidades financieras y los empresarios locales ocasionada por las sucesivas quiebras de los tomadores de préstamos hipotecarios -uno de los sectores más afectados por la crisis- orientó la actividad inmobiliaria hacia la construcción de viviendas de alquiler. Entre 1890 y 1895, el arrendamiento resultó ser un negocio muy rentable en tanto aprovechaba la disminución de los costos de producción (tierra, materiales de construcción y mano de obra) por la devaluación monetaria en un contexto de crecimiento de la demanda de locación de viviendas debido al aumento demográfico.

Aún cuando la restricción del crédito a largo plazo se extendió hasta finales del siglo, la apreciación de la moneda, el bajo precio de la tierra, el alza del salario y del empleo urbano durante la segunda mitad de los noventa, configuraron una coyuntura propicia para que aquellas familias que tenían una mínima capacidad de ahorro, pudieran adquirir un lote de terreno. Con un capital de \$700 mn (equivalente a 6 sueldos mensuales de un trabajador especializado), que representaba el 60% del costo del terreno, una familia podía comprar un lote suburbano, pagando el saldo en seis meses. La concreción de este tipo de operaciones era común entre particulares, generalmente pertenecientes a un mismo grupo inmigrante.

Las compañías inmobiliarias no ofrecieron condiciones financieras flexibles sino hasta el siglo entrante. En 1903, se inició la venta de lotes en mensualidades.

15. Sobre el interés bancario en estos años, véase E. Gallo, *La Pampa Gringa*. Buenos Aires, 1983, pp. 240-241. Sobre las condiciones del crédito inmobiliario antes de la crisis, N. Lanciotti, "Un mercado inmobiliario en formación. Rosario en la década del ochenta", *VII Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia*. Neuquén, 1999, pp. 19-22. Sobre la especulación inmobiliaria basada en la emisión de cédulas hipotecarias, véase J. Sábató, *La clase dominante en la Argentina Moderna: Formación y características*. Buenos Aires, 1991, pp. 103-109. La política crediticia de la banca argentina en estos años es examinada por A. Regalsky, "Banca y Capitalismo en la Argentina, 1850-1930. Un ensayo crítico", *Revista Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, Año IX, N° 18, 2do semestre de 1999. Buenos Aires, pp. 39-42.

16. En la venta con pacto de retroventa, el vendedor podía recuperar la propiedad al cabo del plazo determinado en la escritura (generalmente entre tres meses y un año) en tanto devolviera el monto de la operación al comprador; en caso contrario, una vez vencido el plazo la venta se hacía efectiva.

El número de cuotas se amplió progresivamente (de 12 a 72) hacia finales de la década, a medida que se incrementaban las expectativas de las empresas debido al crecimiento económico, la reactivación financiera y el aumento de la población urbana. Al mismo tiempo, la competencia entre empresas y rematadores propició la gradual disminución del monto de las mensualidades: hacia 1910, un lote suburbano podía adquirirse en cuotas de \$3.¹⁷

Las empresas urbanizadoras ofrecían las condiciones más accesibles del mercado (cuotas menores a mayor plazo). Generalmente, estas empresas organizadas bajo la forma de sociedades anónimas cuyos accionistas eran antiguos propietarios de terrenos situados en áreas distantes de la última línea de urbanización, prescindieron del crédito para la compra de tierras (el gasto de inversión más importante) en tanto ésta se había realizado en las décadas anteriores, lo que les permitía aplicar un interés más bajo que sus competidores.

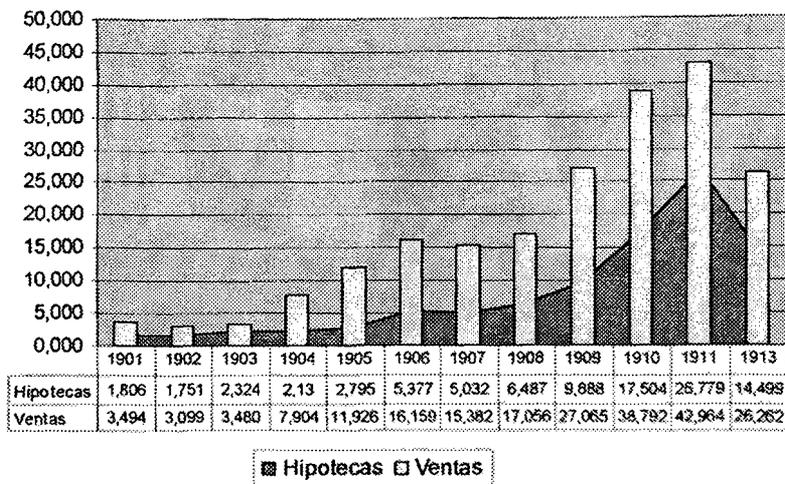
Los rematadores recurrieron al préstamo hipotecario proporcionado por bancos privados y sociedades financieras tales como el Banco Británico de la América del Sud, el Banco Popular de Rosario, la Sociedad Anónima Banco de España, la Buenos Aires Building Society, para financiar sus inversiones en tierras suburbanas. Dichos agentes inmobiliarios fueron los intermediarios entre el crédito institucional y el crédito informal orientado al sector.

En esta dirección, la liberalización de la política de préstamos en el mercado local se transformó en un proceso visible a partir del aumento de las operaciones garantizadas con hipotecas: el monto de operaciones con hipotecas sobre el monto total de ventas aumentó del 27% al 62% entre 1904 y 1911; mientras que número de operaciones con hipotecas ascendió desde el 18% hasta el 70% sobre el total de ventas en el mismo período (véase gráfico 5).

17 Señalamos algunos ejemplos de las condiciones fijadas por rematadores y empresas urbanizadoras: En 1903, O. Rodríguez remataba terrenos a pagar en 20 mensualidades de \$20; en 1907, S. A. El Saladillo ofrecía casas, solares y terrenos para quintas, en 72 mensualidades de \$10; en 1910, Rouillón ofrecía lotes en mensualidades de \$3. Las entidades financieras que financiaban la compra de terrenos en mensualidades, también flexibilizaron sus condiciones: En 1910, el Banco Popular de Rosario vendía terrenos bien ubicados mediante un anticipo del 25% y el resto en 6 cuotas semestrales con recargo del 7% anual; cuatro años más tarde, extendía el plazo a 60 mensualidades de \$65. Las condiciones de financiación fijadas por agentes inmobiliarios locales eran similares a las disponibles en la ciudad de Buenos Aires. Sobre el desarrollo de operaciones a plazo en el mercado inmobiliario capitalino de principios del siglo XX, véanse los clásicos trabajos de J. Scobie, *Buenos Aires, del centro a los barrios. 1870-1910* (Buenos Aires, 1977); O. Yujnovsky, "Políticas de vivienda en la ciudad de Buenos Aires 1880-1914", en *Desarrollo Económico* N° 54. Buenos Aires, jul-set 1974), pp.360-366 y de CH. Sargent, *The Spatial Evolution of Greater Buenos Aires, Argentina 1870-1930* (Tempe- Arizona, 1974), pp.76-79.

Gráfico 5

Ventas e hipotecas de propiedades urbanas
Rosario 1901-1913 (en millones de \$ mn)



Fuentes: Municipalidad de Rosario, *Anuario Estadístico de la Ciudad de Rosario*, Años 1904, 1905-1907, 1908-1911; Luzuriaga, A.D. y Navasquez, S. De, *Album Historiológico de Rosario*, 1914.

Aún aquellas empresas y agentes inmobiliarios que recurrían al crédito hipotecario para realizar la inversión inicial, financiaban sus ventas a largo plazo a una tasa de interés inferior en tres puntos promedio a la tasa vigente en los préstamos hipotecarios debido a que sus gastos financieros eran cubiertos por la diferencia entre el precio de compra pagado por el terreno sin deslindar y el precio de venta de los lotes (el precio de venta por m² era cuatro veces mayor al precio de compra actualizado). En la mayoría de los casos, la entrega del bien se realizaba luego del cobro del 20 al 25% del monto total, de manera que el aporte anticipado de los compradores constituyó una importante proporción en el financiamiento total de la operación.¹⁸

18. En 1903, el interés aplicado a las ventas en cuotas era del 5% anual en tanto que la tasa de interés sobre créditos hipotecarios era del 9%; en 1907, las tasas descendieron a 3,5% y 6% respectivamente. Aún cuando se descontaran los costos de urbanización (40% de los gastos de la apertura de calles, honorarios del agrimensor), impuestos municipales y gastos de publicidad, la diferencia de precios cubría ampliamente los gastos financieros, dejando un buen margen de ganancia para el agente inmobiliario.

La extensión del plazo de los préstamos con garantía hipotecaria y la estabilización de la tasa de interés en un 6% anual posibilitaron el desarrollo de planes de financiación a largo plazo, cuyos riesgos compartieron vendedores y compradores. Por consiguiente, la disminución del costo del crédito y la flexibilización de las condiciones de compra contribuyeron a expandir la demanda efectiva de propiedades urbanas entre 1905 y 1911.

Las modalidades de pago

Hemos observado que el máximo número de operaciones de compraventa registrado en 1910 puede ser atribuido, en parte, a la formalización de compras a crédito realizadas en años anteriores, lo que puede determinarse mediante el análisis de las condiciones de pago referidas en las escrituras de compraventa de tierras.

A medida que avanzamos en el siglo XX, la referencia al pago previo a la escrituración se hace más frecuente. De acuerdo a la interpretación de Sargent (1974) sobre el caso de Buenos Aires, la cancelación anticipada podría significar el registro final de varias operaciones de compraventa antes inscriptas en títulos temporales (boletos de compraventa). Por otra parte, Bartolucci (1999), en su trabajo sobre la propiedad urbana en la ciudad de Mar del Plata en 1910, al identificar un porcentaje significativo de compraventas pagadas antes de la firma de la escritura, establece que esto señala una sociedad que funcionaba bajo la norma de acuerdos informales entre personas vinculadas por lazos parentales.¹⁹

En nuestro análisis de las escrituras de compraventa de tierra urbana en la ciudad de Rosario, observamos que la modalidad "contado previo" adquiere importancia en dos momentos: 1897-1901 y 1909-1914. La mayor parte de estas operaciones, en el primer momento, corresponde a terrenos adquiridos por el vendedor en la década del ochenta y las partes intervinientes son parientes o connacionales, a partir de lo cual podemos inferir que la modalidad de pago presente en la escritura representa el final de una serie de prestaciones no formalizadas entre las partes, en forma similar a la situación descrita por Bartolucci para la ciudad de Mar del Plata unos años más tarde. Sin dudar del carácter mercantil de las transacciones de tierras a finales del siglo XIX, esta modalidad de operación representa el funcionamiento de pautas inscriptas en relaciones de reciprocidad sobre la base del tiempo que transcurre entre la entrega inicial y la contrapartida.²⁰

19. Al respecto, véase CH. Sargent, *op. cit.* y M. Bartolucci, "La gran oportunidad del acceso a la propiedad urbana. El juego de los actores en la Mar del Plata de 1910", VII *Jornadas Interescuelas/ Departamentos de Historia*. Neuquén, 1999.

20. Nos referimos a la incidencia de las instituciones sociales en la regulación de los mercados señalada por K. Polanyi en *La Gran Transformación. Crítica del liberalismo económico*. (Madrid, 1999) y a la reformulación realizada por G. Levi, *La Herencia Inmaterial. La Historia de un exorcista piemontés del siglo XVII*. Madrid, 1990.

Sin embargo, la incidencia de los vínculos sociales en la forma de pago expresada en las escrituras parece disminuir a finales de la década del diez. Entre 1909 y 1914, la mayoría de las operaciones canceladas anticipadamente corresponde a terrenos adquiridos en los últimos cinco o seis años, término que coincide con el plazo de financiación para la compra de lotes suburbanos ofrecido por las agencias inmobiliarias más importantes de la ciudad. Al mismo tiempo, en el 85% de las transacciones el vendedor no es un particular sino una empresa inmobiliaria. Un análisis detallado de los casos nos permitió comprobar que la escrituración al momento de saldar el monto completo de la operación, constituía una modalidad extendida en las ventas de terrenos en mensualidades realizadas por los agentes inmobiliarios.²¹ De esta manera, podemos establecer que el máximo número de compraventas de tierra alcanzado en 1910, representa la extensión de las operaciones a plazo en el mercado inmobiliario local a partir de 1905.

La expansión de la demanda y el acceso a la vivienda

Estamos en condiciones de afirmar que la segunda fase de alza de precios no reflejó una demanda especulativa tal como había ocurrido en la década del ochenta, sino la expansión de la demanda efectiva de terrenos urbanos. ¿Significó esto la ampliación del acceso a la propiedad urbana? Los números presentados en el cuadro 3 indican que así fue: entre 1887 y 1910 el número de propietarios aumentó 526% en la ciudad de Rosario.

Cuadro 3

Propietarios de bienes raíces
Rosario 1887-1910

Año	Nº propietarios	(% sobre total de hab.)
1887	2952	5,8
1900	8136	7,3
1906	12685	8,4
1910	18493	9,6

Fuentes: Primer Censo General de la Provincia de Santa Fe (1887); Primer, Segundo y Tercer Censo Municipal (1900, 1906, 1910).

21. Esta modalidad fue implementada por las empresas líderes del sector: La *Sociedad Anónima El Saladillo*, La *Inmobiliaria Rosarina* y su sucesora, *Infante y Arrillaga*, entre otras.

En otra oportunidad, hemos observado que entre 1885 y 1895 se había producido un notable incremento en la construcción de vivienda de alquiler, particularmente conventillos, localizados tanto en áreas centrales como en la periferia.²² La mayor proporción de residentes en conventillos se alcanzó en 1895, momento crítico de la relación entre población y stock de viviendas; a partir de entonces, el promedio de habitantes por edificio disminuyó al igual que la proporción de residentes en conventillos sobre el total de población, aún considerando el fuerte incremento demográfico de la primera década del siglo XX²³ (véase cuadros 4 y 5).

Cuadro 4

Proporción de habitantes en conventillos sobre total de habitantes
Rosario 1885-1914

Año	Población	Habitantes en conventillos	% habitantes en conventillos sobre el total
1885	46000	6288	14
1895	94025	25082	27
1910	192278	45926	24
1914	222592	23002	10

Fuentes: *Memoria del Intendente Municipal Octavio Grandoli*, (1885); *Memoria del Intendente Municipal Alberto J. Paz*, (1895); *Tercer Censo Municipal* (1910), *Tercer Censo Nacional de la Republica Argentina* (1914).

Cuadro 5

Números de casas, habitantes y proporción por cada casa.
Rosario, 1869-1910

Año	Habitantes	Casas	Habitantes por casa	Casas por mil habitantes
1869	23169	3775	6.1	163
1887	50914	8790	5.9	173
1895	94025	9594	9.8	102
1900	112461	13251	8.5	118
1906	151000	16546	9.1	110
1910	192278	22915	8.4	119

Fuentes: Carrasco, G., *Los progresos demográficos y sanitarios del Rosario de Santa Fe 1887/1906*, Buenos Aires, 1907; Municipalidad de Rosario, *Tercer Censo Municipal*, año 1910.

22. Cfr. N. Lanciotti (1999), *op. cit.*, pp. 13-17.

23. Si comparamos el promedio de habitantes por edificio en Rosario durante los años críticos, notamos que es menor al promedio correspondiente a la ciudad de Buenos Aires

En el último lustro del siglo XIX, la estabilidad de los precios y el alza de los salarios podía justificar la derivación de parte de los ingresos de una familia hacia el ahorro si consideramos que el nivel de consumo se mantuvo bajo. Las familias que se hubiesen asentado definitivamente en la ciudad, razonablemente podrían haber aplicado sus ahorros a la compra de un terreno suburbano.²⁴ Sin embargo, el descenso del precio de los alquileres durante la década del noventa y las restricciones en el crédito ya analizadas no favorecieron la sustitución del alquiler por otra forma de tenencia para amplios sectores de la población.

Esta situación cambió sustancialmente en los años siguientes. La proporción de los gastos de alquiler se incrementó desde un quinto a un tercio del ingreso familiar debido al vertiginoso aumento de los alquileres, que alcanzó su cima en 1907.²⁵ En consecuencia, la oferta de terrenos en cuotas mensuales parece haber encontrado un mercado entre los sectores urbanos especializados que percibían ingresos fijos, para quienes comprar un lote suburbano y edificar su vivienda, resultaba más conveniente que alquilar un cuarto en un conventillo, en la medida en que el precio de los alquileres urbanos se desplazó con la misma periodicidad y tendencia que el precio de las propiedades.²⁶

La flexibilización de las condiciones de financiación para la compra de una propiedad suburbana permitió que accedieran a la vivienda propia sólo aquellas

y similar al promedio de otras ciudades americanas de alta inmigración durante el período, como Nueva York y Chicago. En 1895, Rosario alcanzaba 9.8 hab. por edificio; Buenos Aires, 12.11; Chicago, 8.6 (1890), Nueva York (1890), 18.52. En 1906, Rosario alcanzaba 9.1, Buenos Aires (1904), 11.5; Chicago, 8.8 y Nueva York, 13.07. Las cifras de habitantes por edificio en las ciudades de Buenos Aires, Chicago y Nueva York han sido proporcionadas por F. Korn y L. De La Torre, en "La vivienda en Buenos Aires 1887-1914.", *Desarrollo Económico*, N° 98, vol.25. Bs.As., Jul-set 1985, pp. 249.

24. Sabemos que en los noventa, los italianos formaban un grupo demográfico estable con numerosos descendientes de segunda generación. Al respecto, véase C. Silberstein, "Inmigración y Selección matrimonial: El caso de los italianos en Rosario, 1870-1910", en *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Año 6, N° 18. Buenos Aires., 1991, pp. 161-190. Respecto al ahorro de los inmigrantes como condición de posibilidad para el ascenso social durante estos años, véase R. Cortes Conde, op. cit., pp.241-243.
25. Cortes Conde fija en 20% la proporción destinada a vivienda del total de gastos de una familia obrera para el período 1897-1907; mientras que Armus y Hardoy señalan que los gastos de alquiler representaban un tercio del presupuesto del trabajador en Rosario durante la primera década del siglo. Véase R. Cortes Conde, op. cit., pp. 225 y D. Armus-J. Hardoy, "Entre el conventillo y la casa propia. Notas sobre la vivienda popular en el Rosario del novecientos", en D. Armus (comp.), *En el Rosario del novecientos*. Rosario, 1995), pp. 46.
26. La evolución de los alquileres en la ciudad de Buenos Aires manifestó un alza entre 1882-1890, seguida por una baja entre 1890-1895, manteniéndose luego estables hasta 1904. En 1905 se inicia una nueva tendencia creciente que se agudiza entre 1907 y 1912. R. Cortes Conde, op. cit., pp. 215-216, 239 y 289-290.

familias de ingresos estables que pudieran pagar el costo de un lote en mensualidades, los materiales de construcción, más el 5% del ingreso para el tranvía. Asimismo, los diferentes ingresos y ocupación de los miembros de la familias prefiguraban las características del lote adquirido -dimensiones y localización- tanto como la financiación obtenida. Un trabajador especializado, un artesano independiente y un comerciante minorista podían comprar un terreno de 500 m² situado en Barrio Arrillaga -distante a 20 cuadras del distrito central- en mensualidades de \$90 o un terreno de 300 m² en el Barrio Industrial -situado a 25 cuadras del distrito central- en cuotas de \$62 a cinco años. En estos casos, las dimensiones del terreno permitían añadir un taller o un comercio a la vivienda familiar, cuya proximidad con el área fabril-ferroviaria aseguraba mejores oportunidades de negocios. Por su parte, un empleado de comercio podía adquirir en mensualidades de \$25 un terreno más pequeño en el mismo barrio, bien conectado con el centro mediante el tranvía.²⁷ Todas estas operaciones se cancelaban en un plazo no mayor a cinco años.

En tanto que el precio de las tierras variaba en función de la localización y las condiciones de financiación eran más flexibles a medida que la propiedad se alejara del distrito central, la segmentación del mercado promovió cierta segregación funcional. En la zona sur, donde una importante porción de terrenos estaba dedicada a la agricultura, la Sociedad Anónima El Saladillo ofrecía lotes de grandes dimensiones aptos para el cultivo en mensualidades de \$25, monto accesible para un trabajador que buscara complementar sus recursos con el cultivo de huerta y la cría de animales, actividad extendida aún en las áreas urbanas consolidadas. En el mismo barrio, los lotes pequeños se vendían en 72 mensualidades de \$10, una cuota menor al alquiler mensual de una pieza de conventillo.²⁸

Lamentablemente, no contamos con registros sobre la venta de casas en cuotas, aunque sabemos que hacia 1910, las facilidades ofrecidas por las empresas, eran las mismas que las fijadas para los terrenos. Sabemos que el precio promedio de una vivienda sencilla de material (ladrillo, baldosas y zinc) en los alrededores del distrito central era equivalente al precio del terreno sobre el que se edificaba, lo que implica duplicar el monto de las cuotas mencionadas. De todos modos, los escasos emprendimientos privados en la construcción de viviendas económicas sugieren que este no era un negocio rentable debido a la difusión de las estrategias familiares de acceso a la vivienda analizadas a continuación, que

27. En 1910, según el Tercer Censo Municipal, un capataz de taller ganaba \$220 mensuales aproximadamente. Sobre los modelos de localización residencial, véase J. Mac Donald, *Fundamentals of Urban Economics*. New Jersey, 1997, y A. O'sullivan, *Urban Economics* (Boston, 1996).

28. El 34% de la superficie de la 2da. Sección que incluía al Barrio Saladillo, estaba dedicada al cultivo de alfalfa, maíz y verduras. Tercer Censo Municipal de Rosario, Año 1910. El alquiler mensual de una pieza de conventillo era de \$15, de acuerdo a los datos proporcionados por el Tercer Censo Municipal de la ciudad de Rosario.

consistían básicamente en la compra inicial de un lote de terreno a través del ahorro previo o de los planes ofrecidos por las empresas inmobiliarias, abocándose luego a la construcción gradual de la vivienda mediante el trabajo familiar o la contratación de terceros.²⁹

La autoconstrucción de la vivienda familiar, cuya importancia ya ha sido señalada por Armus y Hardoy (1990), constituyó una práctica extendida entre los trabajadores urbanos. La vivienda autoconstruida constituyó un elemento compensador de los bajos ingresos en tanto ahorra costos de mano de obra y de intermediación, a la vez que posibilitaba el agregado de habitaciones destinadas al comercio o al arrendamiento, lo que permitía obtener ingresos complementarios.³⁰

Otra de las estrategias familiares de acceso a la propiedad fue la compra conjunta de un amplio terreno suburbano a bajo precio, seguida de la construcción de una vivienda simple habitada por varias familias emparentadas. Esta modalidad minimizaba los costos de mano de obra puesto que todos los miembros de la familia extensa participaban en la construcción de cada habitación, a la vez que permitía regular los gastos de materiales según la disponibilidad de ingresos de cada miembro del grupo familiar y ampliar las unidades habitacionales cuando los jóvenes formaban una nueva familia. La propiedad compartida del terreno se mantenía hasta que los ingresos y la posición económica del grupo familiar se hubieran estabilizado, momento en que se subdividía la propiedad, escriturándose cada unidad por separado.³¹

Las facilidades al alcance de los trabajadores especializados del Ferrocarril Central Argentino eran relativamente mayores. En el año 1913, la Compañía del F.C.A. otorgaba préstamos a sus empleados, a bajo interés (4% anual) y con amplia financiación (9 años y medio). Estos préstamos se aplicaban exclusivamente a la compra de un terreno, vivienda o a la refacción de la vivienda propia y se garantizaban mediante hipoteca sobre el terreno adquirido, la cual se registraba en la

29. Es necesario señalar la ausencia de una política municipal de vivienda durante el período: la ordenanza sobre edificación de casas para obreros se derogó al poco tiempo de haberse sancionado y las disposiciones para desalojar las viviendas precarias fallaron en sucesivas oportunidades debido a la ausencia de un plan habitacional para los ocupantes de las casillas quienes volvían a ocuparlas apenas terminada la inspección. Las razones del fracaso de la ordenanza referida se expresa en la memoria del Intendente Lamas (1898-1901): "En agosto de 1899, la intendencia envió al Concejo un proyecto sobre casa para obreros, sin embargo no constituyó la suficiente estimulación para la inversión del capital privado en las mismas." Sobre las condiciones de acceso a la propiedad suburbana en ciudades americanas durante el período, véase S. Bass Warner Jr., *Streetcar suburbs. The process of Growth in Boston, 1870-1900*. Boston, 1977.

30. Sobre la vivienda autoproducida, véase E. Duhau, "La urbanización popular en América latina", en *Hábitat popular y política urbana*. México, 1998, pp.87-90.

31. Al respecto, el Tercer Censo Municipal señala que hay 15420 predios en el municipio, aclarando que cada uno de ellos puede comprender varias casas.

misma escritura de compra, donde también se designaba al constructor contratado para edificar la vivienda. El importe de la cuota variaba entre \$25 y \$100 de acuerdo al préstamo solicitado y a los ingresos del empleado, descontándose mensualmente del sueldo.³²

Las oportunidades disponibles para los trabajadores no especializados eran muy limitadas, tratándose de mano de obra cuya demanda estaba sujeta a variaciones estacionales. Las familias sin ingreso estable difícilmente podían convertirse en propietarias mediante planes de financiación privada. Aún cuando un inmigrante soltero ahorrara una pequeña suma mensual, la adquisición de la casa propia era un emprendimiento posterior a la decisión de establecerse en la ciudad. Un peón ladrillero que ganaba \$125 mensuales en 1910, hubiera podido pagar \$10 mensuales para comprar un terreno en los suburbios, pero la incertidumbre sobre su futuro laboral además del mayor grado de movilidad que le permitía el arrendamiento de un cuarto, orientaba su ahorro hacia otro destino: el envío de remesas a sus parientes.³³

Peones y jornaleros continuaron habitando en los conventillos o en casillas edificadas en terrenos ocupados, cuyas deficientes condiciones son descritas en el Tercer Censo Municipal de 1910:

“El barrio ocupado por el antiguo vaciadero de basuras, el vaciadero nuevo y diversas industrias insalubres es el que más contribuye al aumento de la mortalidad. Gran parte de la población vive en viviendas desprovistas de toda higiene. El promedio equivale a más de tres habitantes por pieza. Sobre las 646 casas que componen el barrio: 105 tienen aguas corrientes y solo una tiene cloacas. Las restantes utilizan pozos de primera napa.”

En la ciudad de Rosario, la proporción de construcciones precarias sobre el total de casas era siete veces mayor que en la ciudad de Buenos Aires. Si bien las tendencias en la edificación son similares, el tipo constructivo difiere significativamente en ambas ciudades: en 1909, sólo el 6% de las viviendas de la Capital Federal no era de ladrillo; mientras que en Rosario las casas de madera, lata y barro alcanzaban el 44% del total en 1910. Estas cifras nos alertan sobre el tem-

32. La información proporcionada por las escrituras indica que los terrenos adquiridos no eran propiedad de la empresa, cuya intervención se limitaba a financiar la operación. Los prestatarios no parecen pertenecer al nivel gerencial en tanto las propiedades hipotecadas se situaban en los alrededores del ferrocarril y sus apellidos no son ingleses. Estas facilidades pueden interpretarse como parte de una estrategia paternalista de la empresa del Ferrocarril Argentino en un momento signado por las huelgas sindicales. Protocolo Escribano Arturo Covernton, año 1913, *Archivo de Protocolos Notariales...*

33. Al respecto, es ilustrativa la experiencia relatada por un joven inmigrante que trabajaba a destajo en un horno de ladrillos y enviaba 100 francos cada dos meses a su familia en Italia. “Por los hornos de ladrillos”, en *Revista Monos y Monadas*, Rosario, 18 de junio de 1911.

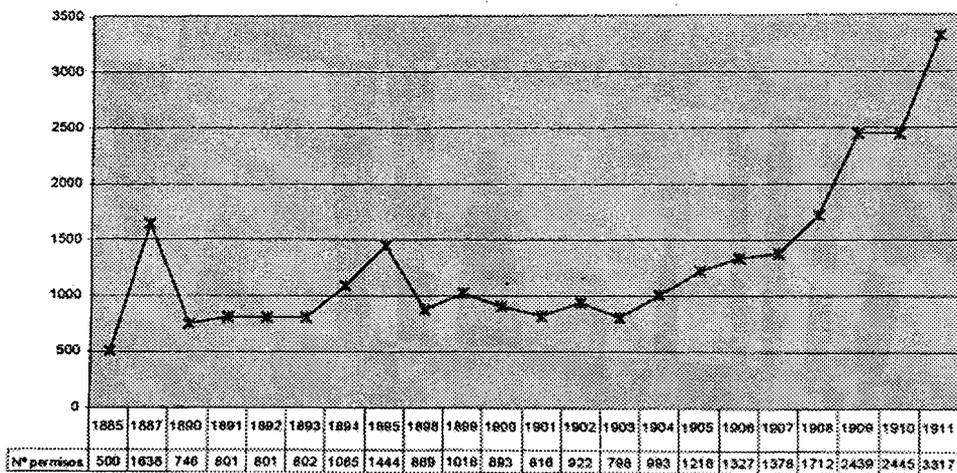
prano desarrollo de un mercado irregular concurrido por aquellos actores que no eran sujetos de crédito en la economía formal. En dicho mercado, el alquiler y la venta de casillas eran operaciones frecuentes entre connacionales vinculados por lazos parentales o laborales.³⁴

A pesar de la exigua información proporcionada por las fuentes respecto a las transacciones informales, el registro ocasional de compraventas de casas de madera mediante escritura pública, manifiesta la importancia adquirida por esta modalidad, particularmente, en el caso de aquellas familias sin ingresos estables, aunque con una mínima capacidad de ahorro, donde la compra de una casilla —cuyo precio rondaba los \$100— o su edificación en terrenos públicos, constituía sin lugar a dudas una alternativa superior al alquiler.

Es posible confirmar el incremento de la construcción de viviendas de material en los permisos anuales de edificación, en cuya evolución distinguimos tres fases: una tendencia creciente inicial que alcanza su máximo en 1895, seguida de una fase estable y una nueva tendencia creciente entre 1904 y 1911 (véase gráfico 6). La tendencia creciente observada asume diferentes intensidades. Aún cuando

Gráfico 6

Permisos de edificación. Rosario 1885-1911



Fuentes: Municipalidad de Rosario, *Memoria presentada al H.C.D. por la Intendencia Municipal de Rosario de Santa Fe*, Años 1885, 1887, 1890, 1895/1896, 1896/1897, 1898/1901, 1901/1903, 1904/1905, 1906/1908, 1909 y 1910; —, *Anuario Estadístico de la Ciudad de Rosario*, Años 1904, 1905-1907, 1908-1911; CARRASCO, G., *Los progresos demográficos y sanitarios del Rosario de Santa Fe 1887/1906*.

34. Sobre este tipo de transacciones, véase N. Lanciotti (1999).

estimemos que el alza producida entre 1893 y 1895 representa el efecto de la aplicación del Reglamento sobre Edificación (1890) sobre construcciones anteriores, el ritmo de edificación no desciende durante la década del noventa, ilustrando la pronta reactivación de la edificación privada a partir de 1892 y particularmente de la construcción de viviendas de renta en una coyuntura caracterizada por la inflexibilidad del crédito y la estabilidad de los alquileres. Por el contrario, el incremento de la edificación visible en el alza pronunciada y estable de la curva a partir de 1904, representa el aumento de la construcción de viviendas para uso propio, en una coyuntura caracterizada por la expansión del crédito y el ascenso de los alquileres en el marco de la recuperación del ritmo de crecimiento demográfico.

El perfil de los compradores y la formación de una demanda diferenciada

A partir del análisis precedente, podemos caracterizar la demanda de propiedades urbanas, de acuerdo a la orientación de las operaciones inmobiliarias en cada período, como sigue: a) 1885-1890: expansión de la demanda intermedia con predominio de la inversión financiera con riesgo inmobiliario; b) 1890-1902: consolidación de la demanda intermedia, con predominio de la inversión inmobiliaria orientada a la producción de viviendas de alquiler; y c) 1903-1914: formación de una demanda diferenciada, integrada por operaciones de gestión e inversión inmobiliaria en la producción y venta de viviendas, así como por la compra de propiedades para uso residencial, realizadas por usuarios finales.

Las transformaciones de la demanda pueden articularse con el perfil de los compradores de tierras urbanas durante el período estudiado. A partir de una muestra de 1650 operaciones de compraventa efectuadas entre 1880 y 1914, hemos elaborado dos listados de compradores, uno correspondiente al período 1880-1895 y otro al período 1896-1914, a la vez que identificado y clasificado las actividades por ellos desarrolladas con el fin de determinar la composición de la demanda en el principio y final del período estudiado (véase cuadro 6).

En las operaciones efectuadas entre 1880 y 1895, los compradores identificados (66%) superaron a los compradores no identificados. Una cuarta parte del total de compradores era operador inmobiliario en tanto que una proporción aún mayor (28%) correspondía al grupo de comerciantes y empresarios. Si agrupamos las categorías por ingresos, notamos que el 94% de los compradores identificados integraban sectores de ingresos medios y altos (rubros 1 al 5). Sobre el particular, podemos establecer que la estructura ocupacional de los compradores identificados se caracteriza por el predominio de gestores inmobiliarios e inversionistas durante el período 1880-1895.³⁵

³⁵ La clasificación de los compradores de acuerdo a las categorías presentadas en los cuadros 6 y 7 se realizó en base al nomenclador profesional elaborado por el Equipo

Contrariamente a lo observado con anterioridad, entre 1896 y 1914, los compradores no identificados (64%) superaron ampliamente a aquellos identificados. La participación porcentual de agentes inmobiliarios se redujo a un 9% del total de compraventas, lo que indica la profesionalización de la actividad. Del mismo modo, la participación de inversores ocasionales provenientes del grupo de comerciantes-empresarios y de los rentistas, se redujo desde un 33% al 16% sobre el total de compradores muestreados.

En síntesis, la participación de los operadores inmobiliarios, comerciantes y empresarios sobre el total de compradores disminuyó notablemente al tiempo que se incrementaron las operaciones realizadas por empleados, trabajadores artesanales independientes, trabajadores especializados urbanos y agricultores: los compradores provenientes de los grupos de menores ingresos (categorías 7 al 10) constituyeron el 21% de aquellos identificados entre 1895 y 1914, superando notablemente al 4% del período anterior (véase cuadro 7).³⁶

Cuadro 6

Compradores de tierras urbanas según actividad.
Rosario, 1880-1914.

Compradores Muestreados	1880-1895		1896-1914	
	Número	%	Número	%
1. Sólo Operadores inmobiliarios profesionales	23	8,01	32	3,30
2. Operadores inmobiliarios profesionales que realizan otra actividad.	47	16,38	59	6,09
3. Comerciantes- Industriales	80	27,87	136	14,04
4. Rentistas y empresarios agropecuarios.	15	5,23	20	2,06
5. Profesionales	12	4,18	21	2,17
6. Instituciones	4	1,39	6	0,62
7. Pequeños agricultores		0,00	5	0,52
8. Trabajadores especializados urbanos	2	0,70	24	2,48
9. Empleados	3	1,05	21	2,17
10. Trabajadores artesanales independientes	3	1,05	21	2,17
11. Sin identificar	98	34,15	624	64,40
Total compradores muestreados	287	100,00	969	100,00

Población y Sociedad, dirigido por E. Miguez y N. Alvarez, al cual adaptamos a los fines de nuestro trabajo, desagregando la categoría de operadores inmobiliarios. Al respecto, véase E. Miguez, "La movilidad social de nativos e inmigrantes en la frontera bonaerense en el siglo XIX: Datos, problemas, perspectivas." *Estudios Migratorios Latinoamericanos* n° 24. Buenos Aires, agosto 1993.

36. La identificación de operaciones realizadas por herreros, carpinteros, albañiles y empleados, se realizó a partir del cruce nominal de los compradores registrados en nuestro listado de escrituras con un listado de aproximadamente mil quinientos resi-

Cuadro 7

Compradores de tierras urbanas según actividad.
Rosario, 1880-1914.

Compradores identificados	1880-1895		1896-1914	
	Número	%	Número	%
1. Sólo Operadores inmobiliarios profesionales	23	12,17	32	9,28
2. Operadores inmobiliarios profesionales que realizan otra actividad	47	24,87	59	17,10
3. Comerciantes- Industriales	80	42,33	136	39,42
4. Rentistas y empresarios agropecuarios.	15	7,94	20	5,80
5. Profesionales	12	6,35	21	6,09
6. Instituciones	4	2.12	6	1.74
7. Pequeños agricultores		0,00	5	1,45
8. Trabajadores especializados urbanos	2	1,06	24	6,96
9. Empleados	3	1,59	21	6,09
10. Trabajadores artesanales independientes	3	1,59	21	6,09
Total compradores identificados	189	100,00	345	100,00

Fuentes cuadros 6 y 7: Archivo de Protocolos Notariales, Colegio de Escribanos de la Pcia. de Santa Fe, 2ª. Circunscripción, Escrituras de compraventa; Archivo Torriglia, Instituto de Investigaciones-FHyA- UNR, Escrituras de compraventa; Registro Civil de la ciudad de Rosario, Actas de Matrimonio 1899-1920; Carrasco, E. Índice del Archivo General del Rosario de Santa Fe. Rosario, 1881; Carrasco, G. Guía Civil y Comercial de la ciudad de Rosario. Rosario, 1876; Chueco, M. Guía del Comercio y los Forasteros del Rosario. Rosario, 1870; Almanaque Nacional. Guía Comercial para comerciantes, agricultores y familias. Rosario, 1884; Fernandez y Warden. Gran almanaque guía del Rosario y colonias de Santa Fe correspondiente al año 1895. Rosario 1896, La Capital, Almanaque Nacional para comerciantes, agricultores y familias. Rosario, 1895; Brandt y Pommerenke, La provincia de Santa Fe en el principio del Siglo XX. Buenos Aires, 1901; Lloyds, R., Impresiones de la República Argentina en el Siglo XX. Bs.As.-Londres, 1911; Luzuriaga, A. D. y Navasques, S. Album Historiológico de Rosario. Rosario, 1914. Diario El Municipio (1887-1914); Locatelli, D. Historia de la Propiedad Territorial en el municipio de Rosario. Rosario, 1974; Cutolo, V. Nuevo Diccionario Biográfico Argentino (1750-1930). Buenos Aires, 1969.

dentes en la ciudad de Rosario construido a partir de las actas de matrimonio civil del período 1899-1925, de manera que la proporción de compradores de bajos ingresos no es definitiva, sino que marca una tendencia, puesto que la participación de estos sectores es seguramente mayor. En la actualidad, estamos buscando información exhaustiva sobre la ocupación, nacionalidad, edad y estado civil de los compradores no identificados, en las fichas censales correspondientes al Segundo Censo Nacional de la República Argentina, año 1895.

El alto porcentaje de individuos no identificados ratifica la diferente composición de la demanda respecto al período anterior, en tanto predominan compradores no provenientes del grupo de agentes inmobiliarios, comerciantes y empresarios reconocidos, cuyos nombres figuran en las guías comerciales y telefónicas, en publicaciones locales y en las listas de los socios de corporaciones y asociaciones de la ciudad. No obstante, debemos aclarar que la adquisición de sucesivos terrenos de bajo precio por parte de estos compradores no identificados permite suponer que no todos eran para uso familiar sino que, a la manera de pequeños empresarios compraban lotes para luego edificar una sencilla construcción destinada a la venta o alquiler, operatoria observada en varios casos protagonizadas por albañiles y carpinteros.

La formación de una demanda diferenciada de propiedades urbanas promovió el desarrollo de modernas estrategias comerciales orientadas a distintos segmentos de mercado. El afiche publicitario, los destacados anuncios en el periódico, la edición de libros y folletos con inclusión de planos, la organización de remates al aire libre y la publicación de notas periodísticas en las revistas locales que enfatizaban el clima festivo de los remates a modo de propaganda encubierta, contribuían a recrear la ilusión de la "casa propia".

Los libros y folletos de cuidada edición se proponían interesar al inversor inmobiliario apelando a la ambición de obtener importantes beneficios y la oportunidad de hacer buenos negocios. Los afiches publicitarios brindaban abundante información sobre la localización del terreno -característica más valorada de los bienes raíces-, las condiciones de financiación y la situación jurídica de los mismos, subrayando el precio o la financiación ofrecida según el remate se dirigiera a intermediarios o usuarios finales. Los argumentos se fundamentaban en el auspicioso "porvenir" de los terrenos para los especuladores y el acceso al transporte o la cercanía con las calles pavimentadas para las familias.

La realización de subastas públicas era el procedimiento central para captar a los potenciales compradores y su modalidad de organización difería según se tratara de atraer a los inversores o a las familias. Podemos distinguir los remates destinados a uno y otro tipo de mercado por el lugar de realización (al aire libre o en un recinto cerrado), por el número de asistentes, el número de lotes vendidos y la forma de pago en cada caso.³⁷

Un ejemplo típico de remate orientado hacia pequeños compradores fue el organizado por José Muguera y Cía, quien además de brindar facilidades para el traslado hacia los terrenos y la estadía de los interesados, entregó 10.000 ladrillos gratis para cada uno de los primeros veinte pobladores en lo que constituyó un evento social de magnitud: "3.000 personas concurren al acto en dos trenes

37. Sobre las modernas estrategias de venta en el cambio de siglo, véase F. Rocchi, "Inventando la soberanía del consumidor: Publicidad, privacidad y revolución del mercado en Argentina, 1860-1940." En F. Devoto y M. Madero, *Historia de la Vida Privada en la Argentina. La Argentina Plural: 1870-1930*. Buenos Aires, 1999, pp. 301-321.

especiales. Al mediodía los martilleros obsequiaron cordero, empanadas y vino a discreción. Se vendieron todos los lotes en mensualidades de \$4,5 a \$7. Hubo 200 compradores.³⁸

La entrega de ladrillos no era producto de la generosidad del empresario, sino que constituía una estrategia para valorizar los terrenos vendidos y asegurarse el cobro de las cuotas en un contexto de buenas expectativas respecto a la evolución futura del sector. El optimismo se fundaba en que la construcción de una casa en un lote vacante mejoraba la propiedad y las propiedades vecinas, de manera que por este acto el primero alentaría a otros a construir y, en pocos años, se podría esperar que la primera propiedad hubiera aumentado de valor. Las cuotas podían luego cobrarse con más seguridad.

Los remates dirigidos a inversores inmobiliarios se realizaban al atardecer en oficinas situadas en el centro de la ciudad, donde concurrían los hombres de negocios locales. El remate realizado por Alvaro Lombana es representativo al respecto, ya que se llevó a cabo en un "...salón donde había 400 personas, entre los cuales había capitalistas, banqueros, abogados, medios colonos, hacendados, comerciantes, industriales, empleados y especuladores. El remate fue nocturno y se vendieron 27 lotes, algunos edificados."³⁹

Conclusiones

La flexibilización del crédito inmobiliario propició la expansión de la demanda efectiva de propiedades urbanas entre 1905 y 1911 en un proceso que permitió el acceso a la propiedad para aquellas familias con ingresos estables. Desde la perspectiva de las familias, la decisión de ocupar cierto lote estuvo influida por los precios de la tierra en función de la localización, la distancia al trabajo y el acceso a los medios de transporte urbanos, la evolución del precio del alquiler, la disponibilidad de crédito y las expectativas derivadas del nivel de vida de acuerdo al ingreso.

La multiplicidad de factores económicos, sociales y culturales que influyeron en las decisiones de compra determinaron la adopción de diversas estrategias familiares no reductibles a una lógica de subsistencia. Aún cuando las condiciones económicas gravitaron decisivamente sobre la capacidad adquisitiva a partir del cambio de siglo, el acceso a la vivienda constituyó el resultado de un proceso gradual de ahorro familiar que se iniciaba con la compra del terreno, continuaba con el levantamiento de una casilla y finalizaba en la construcción de una casa de ladrillos. La difusión de la vivienda autoconstruida promovió la conformación de una estructura barrial débil compuesta por unidades domésticas de diversidad tipológica (tanto en materiales utilizados como en estilos constructivos) inscrip-

38. *Monos y Monadas*. Rosario, 18 de junio de 1911.

39. *Monos y Monadas*. Rosario, 18 de junio de 1911.

tas en la cuadrícula regular establecida por la normativa municipal y consolidada en los loteos diseñados por los agrimensores contratados por las compañías inmobiliarias.

Con excepción de los asentamientos adyacentes a las áreas fabriles y al matadero, donde la ocupación de los terrenos antecedió a la delimitación de los lotes, el perfil de los nuevos barrios resultó de la confluencia de múltiples decisiones familiares plasmadas en el marco de la cuadrícula reglamentaria. Generalmente, se edificaba en forma amateur sobre el modelo de construcciones preexistentes y con técnicas artesanales; además, la urgencia por habitar la vivienda contribuyó a la difusión de las construcciones precarias.

La urbanización de la periferia se realizó de un modo inverso a la modalidad observable en las ciudades estadounidenses: se subdividían las grandes propiedades, luego se procedía a la apertura de calles, se loteaba, se edificaba y años después, se instalaban los servicios públicos. Los compradores no exigían los servicios públicos básicos al momento de la operación. De hecho, los terrenos suburbanos eran sensiblemente más baratos que los terrenos ubicados en el área limitada por la primera ronda de bulevares en tanto que no comprendían el costo de instalación de los servicios de aguas corrientes, cloacas y pavimentación. Sólo el acceso a las líneas de transporte constituyó una condición necesaria para las familias al momento de adquirir un terreno para vivienda, facilidad expresamente promocionada por los agentes inmobiliarios.

La imagen de una ciudad fragmentada, incomunicada y desigual que nos había dejado la década del noventa, se había modificado parcialmente en los albores de la primera guerra mundial. En 1914, el tranvía eléctrico comunicaba los nuevos barrios, alcanzando la segunda ronda de bulevares, y al menos el 34% de la población requería de este servicio para comunicarse con el centro. La suburbanización se manifestó en la disminución del porcentaje de población residente en la sección central entre 1887 y 1914 y su aumento en las restantes secciones, principalmente en las zonas abiertas hacia el sur, norte y oeste. Sin embargo, la imagen de los barrios suburbanos como "hormigueros de población" constituía un estereotipo publicitario destinado a seducir a los inversores inmobiliarios más que una descripción certera. La dispersión territorial de los nuevos barrios en un territorio sembrado de quintas y lotes vacíos descubría un espacio suburbano en construcción, cuyo perfil aún no estaba consolidado.

Unas pocas manzanas del distrito central, ocupadas por sectores de altos ingresos, el área fabril-ferroviaria del norte y el área adyacente al matadero municipal en el sur, ocupadas por trabajadores de bajos ingresos, conformaban espacios segregados funcional y socialmente. En el área adyacente al distrito central hasta la primera ronda de bulevares, la contraposición entre las mansiones señoriales, donde habitaban reconocidos hombres de negocios, y las casillas de lata, los edificios de madera devenidos en inquilinatos y los ranchos de barro, se mantenía vigente, aún cuando la legislación municipal procuraba desplazar progresivamente las casas precarias y las actividades insalubres hacia la periferia. El resto del paisaje urbano alternaba unidades residenciales poco compactas, multitud de

comercios e industrias artesanales, al mismo tiempo que actividades típicamente rurales, como el cultivo de alfalfa y la cría de animales.

En 1914, la segregación social presente en ciudades como Buenos Aires o Córdoba era un fenómeno ajeno al espacio urbano rosarino, aún cuando el desarrollo del sistema de transportes, la urbanización de la periferia y el movimiento de la población hacia los suburbios habían profundizado la segregación funcional. La delimitación de los usos de la tierra y la organización del espacio urbano constituyó una tarea fundamentalmente asumida por el gobierno municipal, aunque con resultados poco ostensibles durante el período que nos ocupa.

RESUMEN

La expansión inicial del mercado inmobiliario urbano local durante la década del ochenta, caracterizada por la puesta en mercado de nuevas tierras y la multiplicación de las operaciones especulativas, fue interrumpida por la crisis de 1890. Durante más de una década, las condiciones restrictivas del préstamo hipotecario limitaron el acceso de amplios sectores urbanos a la propiedad familiar. Esta situación se transforma a partir del novecientos, cuando la creciente oferta de crédito promovió el desarrollo de una demanda efectiva de propiedades urbanas para uso residencial.

El artículo se propone determinar la evolución de la demanda inmobiliaria en la ciudad de Rosario durante el período 1880-1914, con el objetivo de reconstruir el perfil de los compradores y las condiciones de acceso a la propiedad familiar por parte de los sectores urbanos. Se analiza el movimiento de los precios y de las ventas de las propiedades a partir de una muestra representativa de escrituras de compraventa. Asimismo, se articulan las transformaciones de la demanda con la evolución demográfica, la evolución del ingreso y las condiciones del crédito inmobiliario durante el período referido.

ABSTRACT

The initial expansion of the local urban real estate market during the eighteen eighties, characterized by the appearance on the market of new land and the great increase in speculative transactions, was interrupted by the crisis of 1890. For over a decade, the restrictive conditions governing mortgage loans limited access to a family property for broad sectors of the urban population. This situation is transformed from the start of the nineteenth century, when the increasing availability of credit fostered the development of effective demand for urban properties for residential use.

This article proposes to determine the development of the demand for real estate in the city of Rosario during the 1880-1914 period, with the aim of reconstructing the profile of the buyers and the conditions of access to family property by the urban sectors. Movements in prices and property sales is analyzed from a representative sample of property deeds. Likewise, changes in demand are articulated with demographic development, the progress of income and mortgage credit conditions during the period in question.